

大阪情報コンピュータ専門学校 授業シラバス (2019年度)

専門分野区分	ビジネス応用	科目名	ビジネス企画技法			科目コード	T1680B1			
配当期	前期・ <b>後期</b> ・通年	授業実施形態	<b>通常</b> ・集中			単位数	2単位			
担当教員名	呉原 賢愛	履修グループ	2I(BI/BO)			授業方法	演習			
実務経験の内容	法人において、広報や海外研修の企画立案、運営の他、会計基準や労働法改正に伴うシステム環境整備や問題解決の提案及び総務・会計等の実務に従事しています。									
学習一般目標	昨今ビジネスシーンにおいて、グローバルな競争が加速する中、前例や慣例重視から企画や提案を重視する社会へと変化しています。ITを活用し、情報収集から、データ分析、企画立案を通じて、自身のアイデアを提案するための実践的な企画立案能力を身につけます。									
授業の概要および学習上の助言	授業期間中、経営戦略に関する企画書を作成してもらいます。まず、商品・サービスを販売促進するための企画書を作成し企画書の構成を理解してもらいます。次に学生が選んだ企業について情報収集し、経営状況や財務、戦略を分析、課題を導き出し、学生自身の考えた解決方法を提案してもらいます。一つ目の企画書は立候補した学生、二つ目の企画書は全員にパワーポイントで発表してもらいます。グループで一つの企画書に取り組むこともできますので、役割分担して作成することも可能です。二つ目の企画書はパワーポイントをポスターにまとめ直し、メディアフロンティアでのポスター発表や外部プレゼンテーションルームでのプレゼンをおこないます。									
教科書および参考書	授業で随時配布									
履修に必要な予備知識や技能	経営学やマーケティング論の基礎知識とエクセル、パワーポイントの操作を習得しているとスムーズに学べますが、授業中に復習もかねて教えていきます。									
使用機器	PC									
使用ソフト	IE、ワード、エクセル、パワーポイント、イラストレータ、フォトショップ									
学習到達目標	学部DP(番号表記)	学生が達成すべき行動目標								
	1	一般的なビジネス企画の構成を理解し、説明することが出来る。								
	1, 2	商品や企業について調べて、所定の分析方法を使って問題点や課題をあげる事が出来る。								
	1, 2	現状分析に基づいて、自身のアイデアを企画書として表現できる。								
	2, 4	作成した企画書の内容をわかりやすく説明できる。								
	5	講義と企画書作成に意欲を持って取り組むことが出来る。								
達成度評価	評価方法	試験	クイズ 小テスト	レポート	成果発表 (口頭・実技)	作品	ポート フォリオ	その他	合計	
	総合評価割合		10	40	30			20	100	
	学部 D P	1.知識・理解		10	10	10				30
		2.思考・判断			20					20
		3.態度				10				10
4.技能・表現				10	10				20	

	5.関心・意欲							20	20
評価の要点	評価方法	評価の実施方法と注意点							
	試験								
	クイズ 小テスト	企画技法に関する基本知識をクイズで出します。そのクイズに対して、正しい答えを口頭で答えることが出来れば、評価します。※知識・理解 計10点							
	レポート	企画技法について習得しながら、販売促進企画と経営改善企画の二つを出題します。課題で求められる要件を含めながら企画書を作成してもらい、その完成度を評価します。 ※知識・理解 10点、思考・判断 20点、技能・表現 10点、計40点							
	成果発表 (口頭・実技)	自身が作成した企画書をパワーポイントで簡単に説明してもらい、表現法について評価します。 ※知識・理解 10点、思考・判断 10点、技能・表現 10点、計30点							
	作品								
	ポートフォリオ								
	その他	出席及び授業を受ける姿勢、企画技法に対する関心の度合いを見て評価します。関心・意欲 計20点							

## 授業明細表

回数 日付	学習内容	授業の運営方法	学習課題(予習・復習)
第1週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画提案とはなにか、経営戦略との関係と合わせて講義します。</li> <li>・課題「販売促進企画」と「経営改善企画」の概要を説明します。</li> <li>・自身に対する問題意識を企画書の形式で書いてもらいます。</li> </ul>	講義と演習	復習 「販売促進企画」で取り上げる商品・サービスを考えてもらいます。
第2週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画書の基本構造と形式を学びます。</li> <li>・企画書の各パート(現状認識と分析)の構造について学びます。</li> <li>・課題「販売促進企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	復習 「販売促進企画」で取り上げる商品・サービスの現状を把握してもらいます。
第3週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画書の各パート(提案内容・効果・結果・実施プラン)の構造について学びます。</li> <li>・課題「販売促進企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	復習 「販売促進企画」で取り上げる商品・サービスの提案内容・効果について考えてもらいます。
第4週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・課題「販売促進企画」を発表してもらいます。</li> <li>・経営改善のための情報収集の手法について学びます。</li> <li>・課題「経営改善企画」について説明します。</li> </ul>	講義と演習	
第5週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・校外フィールドワーク「大阪企業家ミュージアム」への見学</li> </ul>	講義と演習	
第6週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ケースから経営改善を導くための情報収集・分析方法について学びます。(財務諸表等)</li> <li>・課題「経営改善企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	
第7週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善を導くための戦略について学びます。(全社戦略)</li> <li>・課題「経営改善企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	
第8週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善を導くための戦略について学びます。(ポーターの戦略等)</li> <li>・課題「経営改善企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	
第9週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善を導くための戦略について学びます。(コトラーの戦略等)</li> <li>・課題「経営改善企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	
第10週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画書のレイアウトやビジュアル表現について学びます。</li> <li>・課題「経営改善企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	

第11週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画書のレイアウトやビジュアル表現について学びます。</li> <li>・課題「経営改善企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	
第12週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画のプレゼンテーション技法について学びます。</li> <li>・課題「経営改善企画」を作成します。</li> </ul>	講義と演習	
第13週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画技法のポイントをまとめます。</li> <li>・課題「経営改善企画」を発表してもらいます。</li> </ul>	講義と演習	
第14週	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画技法のポイントをまとめます。</li> <li>・課題「経営改善企画」を発表してもらいます。</li> </ul>	講義と演習	